

Führend bei Turnaround und Wachstum.



Struktur
Management
Partner

Persönlich



WAS UNS WICHTIG IST



Ihr Vertrauen zu gewinnen.
Ihre Mitarbeiter einzubinden.
Ihr Unternehmen nachhaltig profitabel aufzustellen.
Ihre Weiterempfehlung zu verdienen.



- 1 Zwölf Partner und 65 weitere Experten verfügen über 35 Jahre Erfahrung aus über 750 Projekten. Unsere Spezialexpertise (Management von Umbruchphasen) kommt insbesondere familiengeführten deutschen Mittelständlern in Turnaround- und Wachstumssituationen zugute – eben dann, wenn eine Vertrauensbasis besonders wichtig ist. Deshalb stehen unseren Klienten stets zwei unserer Partner zur persönlichen Betreuung zur Seite.
- 2 Unser Projektmanagement-Ansatz SMP⁷ setzt von Anfang an auf die konsequente Einbindung aller für den Unternehmenserfolg relevanten Personen. Der Fokus liegt dabei auf Motivation, Transparenz und schnellen Erfolgserlebnissen.
- 3 Ein Return on Investment stellt sich in der Regel nach zwölf Wochen ein, unsere Turnaround-Erfolgsquote liegt bei 95%.
- 4 Das höchste Lob ist die Anerkennung des Auftraggebers in Form einer aktiven Empfehlung gegenüber Dritten. Dafür arbeiten wir!

- ▶▶ Eines haben alle unsere über 750 ebenso erfolgreichen wie wachstumsorientierten Projekte gemeinsam: Wir bauen unseren Mandanten keine Luftschlöser, sondern setzen im Turnaround- wie im Wachstumsfall auf Konzepte, die den spezifischen Ressourcen und Lösungskompetenzen des jeweiligen Unternehmens angemessen sind und ihm eine nachhaltige profitable Geschäftstätigkeit ermöglichen. Das klingt vielleicht ein wenig technisch, heißt aber nichts anderes, als mit ruhiger Hand und klarem Blick für das Wesentliche eine meist schwierige Ausgangssituation zu managen. Dazu ist es notwendig, das Vertrauen sämtlicher Stakeholder zu gewinnen. Und es während des gesamten Veränderungsprozesses nicht zu verlieren.



Konrad Fröhlich
Senior Partner
Rechtsanwalt, Münster
Seit 1999 bei Struktur Management Partner

Fröhlich

VER TRAU EN

k.froehlich@struktur-management-partner.com

- ▶▶ Als Pionier des Turnaround-Managements in Deutschland haben wir in den vergangenen 35 Jahren vor allem eines gelernt: Wirklich nachhaltige Verbesserungen in der Unternehmensperformance erzielt man nicht, indem man viele kleine Stell-schrauben verändert, sondern indem man stets das große Ganze, sprich die gesamte (Ablauf- und Aufbau-) Organisation im Blick behält und den Turnaround-Prozess aktiv in Richtung operative Exzellenz führt. Dazu bedarf es zu gleichen Teilen einer besonderen, wertorientierten Projekt-, Change- und Wachstumsmanagement-Kompetenz, und damit eines Gespürs für Strukturen, Menschen und Performance (SMP). Wir (SMP) verfügen darüber.

F Ü H R U N G

m.faeber@struktur-management-partner.com

Marc-René Faerber

Managing Partner

Dipl.-Wirtschaftsingenieur, EMCCC (Insead), Lorch

Seit 2000 bei Struktur Management Partner



Nichts motiviert Menschen mehr als Erfolgserlebnisse. In unserer täglichen Arbeit erzielen unsere Klienten mit uns Erfolge in drei Bereichen: Ihrer Unternehmenssteuerung, Ihrer personellen Aufstellung und Ihrer Kundenorientierung (Portfolio, Innovation, Service). Wir verändern dabei die performancerelevanten Unternehmensstrukturen so, dass sich schnell positive Resultate einstellen – weil wir die Wertvernichter ebenso schnell vernichten wie wir die Werterzeuger identifizieren und pflegen. Die in den Turnaround-Prozess involvierten Menschen motivieren unsere Kolleginnen und Kollegen durch gezielte Kommunikation sowie eine transparente Projekterfolgs- und Maßnahmensteuerung. Die Performance steigern wir nachhaltig durch Standardisierung, Optimierung und intelligentes Monitoring der Prozesse. Dies alles verspricht Erfolg; langfristige ErfolgE werden daraus, wenn E=Ertrag!



Georgiy Michailov
Managing Partner
Dipl.-Volkswirt, B.M. (TSUoE), Kirchzarten
Seit 2003 bei Struktur Management Partner

g.michailov@struktur-management-partner.com

ERFOLGE




▶▶ S 01_
E 02_
R 03_
I 04_
O 05_
S 06_
I 07_
T 08_
Ä 09_
T 10_

Dietmar Buchfink
Managing Partner
Techn. Dipl.-Kaufmann, Göppingen
Seit 2000 bei Struktur Management Partner
d.buchfink@struktur-management-partner.com

Seriosität heißt Ernsthaftigkeit, und diese nehmen wir in unserem Geschäft sehr ernst. Das beginnt damit, dass wir, bevor wir gute Ratschläge geben, zunächst einmal mit unseren Mandanten in einer gemeinsamen Impuls- und Hypothesenphase die Stärken und Schwächen des Unternehmens ermitteln. Es setzt sich derart fort, dass wir uns nicht nur auf das Abstellen der Schwächen konzentrieren, sondern vor allem auf das Stärken der Stärken. Und es mündet in unserem wertorientierten Geschäftsmodell-Ansatz, der insbesondere drei (Wert-)Dimensionen in den strategischen und operativen Blick nimmt: Den *Kunden* und seine Bedürfnisse, die *Profitabilität* des Angebotes sowie die *Nachhaltigkeit* in der Wertschöpfung und -abschöpfung. So sind wir – ernsthaft an Ihrem Erfolg interessiert.

Dietmar Buchfink

▶▶ Reden ist Silber, Machen ist Gold.



Im Rahmen meiner Beratertätigkeit übernehme ich gerne CRO- beziehungsweise Interim-Management-Aufgaben. Damit steigt zwar die Verantwortung, aber eben auch die Gestaltungsmöglichkeit. Und gestalten heißt für mich vor allem: machen. Machen wiederum bedeutet insbesondere, sich verständlich machen. Transparenz herstellen. Klare Zuständigkeits-, Ziel- und Zeitvorgaben formulieren und direkt und unmissverständlich kommunizieren. Eine hohe Akzeptanz bei Stakeholdern, Unternehmensführung und Belegschaft erreichen. Kurz: notwendige Veränderungsmaßnahmen so vermitteln und implementieren, dass eine (neue) Performancekultur Einzug in die Organisation hält. Das angestrebte Ergebnis: Möglichst viele Beteiligte reden gut über die erreichten Umsetzungserfolge!

m.dussen@struktur-management-partner.com

Monika Dussen

Partner

Dipl.-Wirtschaftsingenieur, Hamburg

Seit 2005 bei Struktur Management Partner

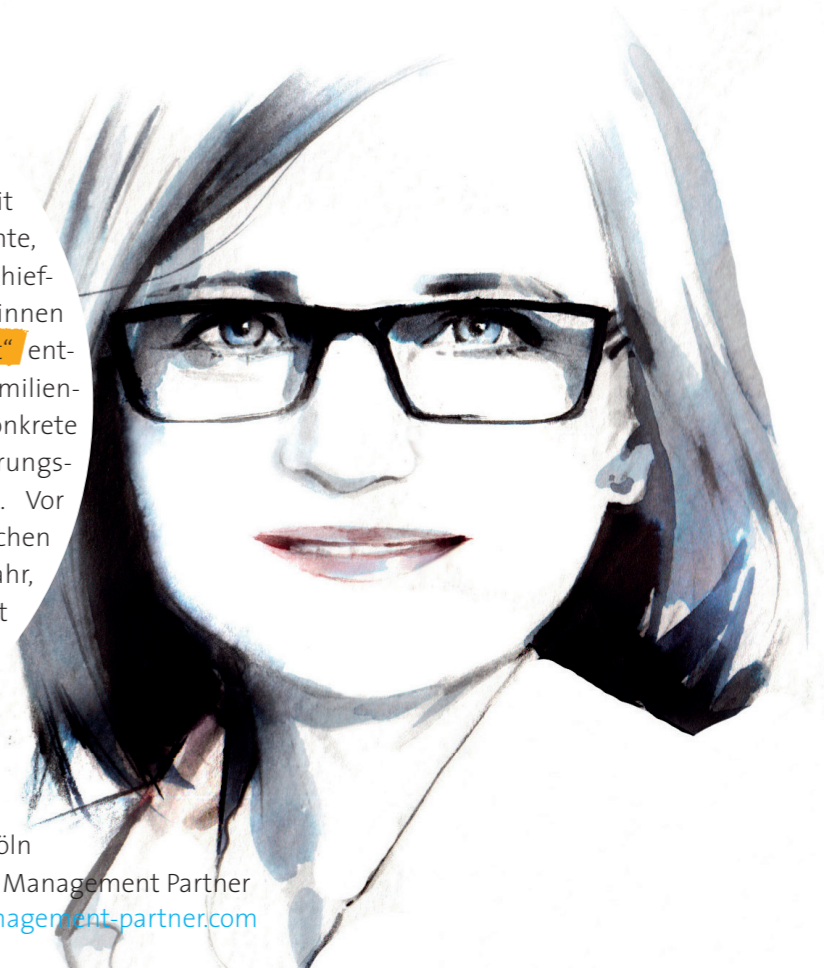
Apropos Farbenlehre: Wer schneller schwarze Zahlen schreiben will, muss rote besser lesen können.



▶▶

Da ich selber aus einer Unternehmerfamilie stamme, kenne ich die Vorzüge, aber auch die Nachteile dieser speziellen Konstellation aus Stakeholdern und operativ Verantwortlichen. Insoweit weiß ich recht gut, wo der Hase im Pfeffer liegen könnte, wenn Familienunternehmen in eine wirtschaftliche Schiefelage geraten sind. Zusammen mit meinen Kolleginnen und Kollegen habe ich deshalb einen "Family Stresstest" entwickelt, der – offen und ehrlich durchgeführt – Familienmitgliedern und Geschäftsführung schnelle und konkrete Rückschlüsse darüber zu geben vermag, wo Optimierungsmöglichkeiten und -notwendigkeiten zu finden sind. Vor allem aber weiß ich um die größte Gefahr, die in solchen gefährlichen Unternehmenssituationen lauert: die Gefahr, dauerhaft Eigentum und Einfluss zu verlieren. Damit es nicht so weit kommt und aus roten wieder schwarze Zahlen werden, gibt es uns, Ihre Struktur Management Partner.

▶▶ Jessica Hirsch
Partner
Dipl.-Betriebswirtin, Köln
Seit 2008 bei Struktur Management Partner
j.hirsch@struktur-management-partner.com



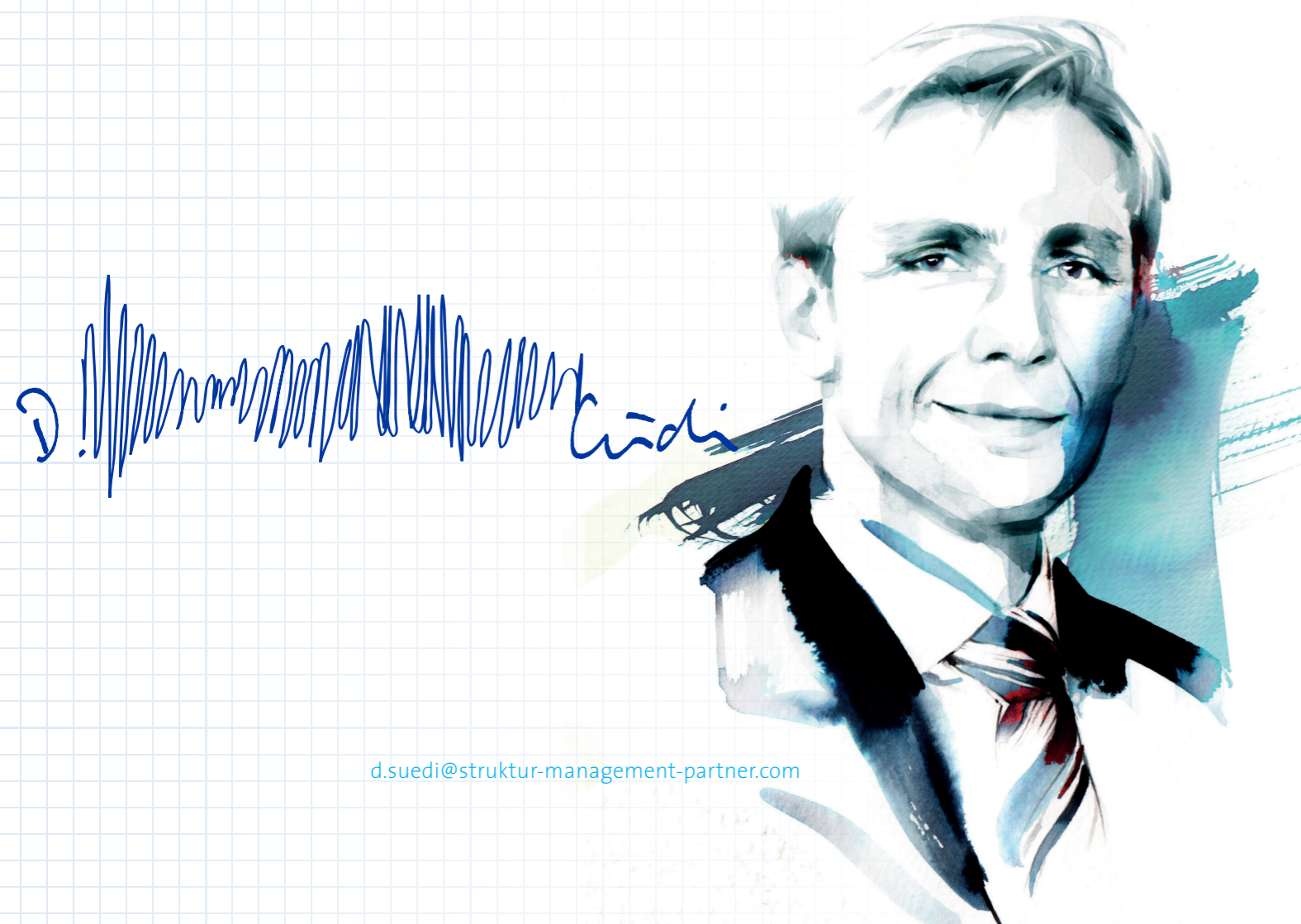
LESEN, SCHREIBEN, RECHNEN: TIEFGANG IN DER ANALYSE VERSPRICHT HÖHENFLÜGE IN DER UMSETZUNG.



h.judt@struktur-management-partner.com
Heinrich Judt
Partner
Dipl.-Kaufmann, München
Seit 2005 bei Struktur Management Partner



►► In unserem Geschäft fährt man nach meiner Erfahrung am besten, wenn man folgenden zwei Grundsätzen folgt: 1. Zahlen lügen nicht und 2. Wir finden auch noch Zahlen, wo gar keine sind. Was bedeuten diese zwei Erkenntnisse aus der Praxis konkret für unsere tägliche Arbeit? Nun, zum einen, dass wir die vorhandenen Zahlen, Daten, Fakten unserer Auftraggeber systematisch danach untersuchen, ob sie Auskunft über wertschaffende oder aber wertvernichtende Tätigkeiten geben. Und zweitens, dass wir Transparenz in die Geschäftstätigkeiten bringen, in denen bis dato keine Transparenz herrscht. In Prozesse, Vertriebsaktivitäten, Operations- und Corporate-Finance-Strukturen beispielsweise. Dies alles klingt vielleicht nicht besonders sexy. Aber es trägt entscheidend dazu bei, schnell *und* nachhaltig unseren **wert- und umsetzungsorientierten Geschäftsmodell-Ansatz** in der Kundenorganisation zu verankern, um so dauerhafte Performance- und Ertragsverbesserungen zu erzielen. Und das klingt meines Erachtens **sehr sexy!**



d.suedi@struktur-management-partner.com



Vor die Analyse hat der Change-Manager das Zuhören gesetzt...

Im Zeitalter von Big Data und disruptiven Digitalisierungsstrategien setzen wir besonders gerne auf eine altbewährte analoge Tugend: aktives Zuhören. Denn wer Menschen mit auf eine Reise in – zunächst – unbekannte Gefilde nehmen möchte (Veränderungen von Unternehmensstrukturen und -prozessen), sollte sie zunächst einmal ernst nehmen – ihre Sorgen, Ängste, aber genauso auch ihre Verbesserungsvorschläge. Dazu ist Zuhören hervorragend geeignet. Und deshalb bilden wir von Anfang an “gemischte” Restrukturierungsteams aus Kunden- und SMP-Mitarbeitern. Gegenseitig hören wir uns zu, welche Veränderungsnotwendigkeiten bestehen, um so schnell wie möglich wieder in die wirtschaftliche Erfolgsspur zu gelangen, und kommunizieren sie über sämtliche Hierarchie-Ebenen. Sodann definieren wir klare, priorisierte Ziele und Verantwortlichkeiten insbesondere im Führungskreis, stellen die geeigneten und zur Zielerreichung benötigten Ressourcen fest und schaffen Vertrauen bei den wichtigsten Stakeholdern. Dabei gilt stets die Devise: **Wer nicht zuhören will, kann auch nicht führen.**

David Südi
Partner

Dipl.-Volkswirt, Berlin
Seit 1996 bei Struktur Management Partner



... und nach Zuhören und Analysieren das **MOTIVIEREN!**

Dr. Hans-Joachim Grabow
Partner

Dipl.-Kaufmann, MSc, EMCCC (Insead), Mönchengladbach
Seit 1994 bei Struktur Management Partner
h.grabow@struktur-management-partner.com

H.-J. Grabow

Seit der Gründung von Struktur Management Partner im Jahr 1982 folgen wir ein und demselben Grundsatz: „Wer Unternehmen nachhaltig verändern will, dem sollten Unternehmer voll und ganz vertrauen können.“ Allein, sie tun es – anfangs – in der Regel nicht. Da hilft nur eins: Durch Seriosität, Leistung und Leidenschaft für die Sache das Vertrauen der Betroffenen gewinnen. Doch wie schafft man das, wenn die Nerven blank liegen, die Uhr tickt und alle argwöhnisch auf uns Berater blicken? Antwort: schwierig. Ehrlichkeit hilft. Schnelle Erfolgserlebnisse helfen. Kompetenz, Vorleben, Einsatz und die Fokussierung auf vorhandene Stärken helfen. “Tools“, Methoden und Beratersprech hingegen motivieren nicht so sehr. Weil sie nur Mittel zum Zweck sind. Und der Zweck ist die nachhaltige Entwicklung des Unternehmens und seiner Mitarbeiter/innen zum Besseren (s.o.).

NICHTS MOTIVIERT MEHR ALS
EIN REALISTISCHER OPTIMISMUS.



Felix Schwabedal
Partner

Dipl.-Volkswirt, Bonn
Seit 2001 bei Struktur Management Partner

f.schwabedal@struktur-management-partner.com

Im Rheinland gibt es einen klugen Spruch, der Leitmotiv meiner täglichen Arbeit ist: „Jeder Jeck ist anders!“ Soll heißen: Der Skeptiker gehört genauso zum Team wie der (unsichere) Besserwisser, der stille Schnelldenker, die fleißige Biene (m/w) etc. pp. Warum erzähle ich Ihnen das? Weil man einen Turnaround-Erfolg nicht mit Wunschteams erzielt, sondern mit denen, die gerade da sind. Aber, so meine Erfahrung, jeder „Jeck“ macht mit, wenn man ihm eine **realistische Perspektive** aufzeigt, an deren Horizont ein zu Optimismus Anlass gebendes Ergebnis steht. Der Arbeitsplatzerhalt, der Standorterhalt, mehr Verantwortung, ein neuer Chef, ein besseres Portfolio. Heißt auf kölsch: Et hätt noch immer jot jejange. (In unserem Fall liegt die Turnaround-Erfolgsquote bei etwa 95 Prozent, und das ist kein Zufall.)

Nichts
motiviert
mehr als ein
realistischer
Optimismus?
Doch:

**EMOTIONALE
KOMPETENZ!**



Benjamin Klenk
Partner
Dipl.-Wirtschaftsingenieur, Stuttgart
Seit 2006 bei Struktur Management Partner
b.klenk@struktur-management-partner.com

Erstens: EMOTIONEN

- ▶ 00:10:00
Gerne würden wir Ihnen unsere Kompetenzen, unsere Referenzen und unsere Methodik einmal persönlich vorstellen. Geben Sie uns zehn Minuten und Sie werden erleben, wie ziel- und lösungsorientiert wir arbeiten.
- + 00:00:30
Eine kurze E-Mail genügt:
zehnminuten@struktur-management-partner.com.
Um Sie ein wenig neugierig zu machen, zitieren wir einen unserer Kunden, und zwar denjenigen, der unsere Arbeit – laut eigener Einschätzung – am besten beurteilen kann:
- = 00:00:15
„Als ehemaliger McKinsey-Berater habe ich eine sehr genaue Vorstellung von einem guten Beratungsteam. Von allen mir bekannten Beratungsgesellschaften mit Fokus auf den deutschen Mittelstand trifft Struktur Management Partner diese Vorstellung weitaus am besten.“



Zweitens: KOMPETENZ

- + Liquiditätsmanagement
- Operations Excellence +
- + Agiles Projekt- und Umsetzungsmanagement
- Übernahme von operativer Managementverantwortung +
- + Profitable Wachstumsprogramme
- Internationalisierungsstrategien +
- + Moderation komplexer Finanzierungssituationen
- Corporate Finance +
- + Mergers & Acquisitions
- Leistungsfähige Experten-Netzwerke +

Optimismus? Emotionale Kompetenz?

Ich nenne es UNVOREINGENOMMENHEIT!

Tobias Seybold

Tobias Seybold

Partner

Dipl.-Wirtschaftsingenieur, Köln

Seit 2006 bei Struktur Management Partner

t.seybold@struktur-management-partner.com



Berater wissen alles. Meinen viele Berater. Uns ist diese Haltung fremd. Denn in der Regel wissen unsere Auftraggeber viel mehr über ihre Märkte, Kunden und Wettbewerber als wir. Deshalb starten wir unsere gemeinsame Zusammenarbeit – unvoreingenommen und deshalb neugierig aufeinander – mit der Analyse dessen, was ist. Wir als Struktur Management Partner strukturieren diesen Prozess, sorgen für betriebs- und leistungswirtschaftliche Transparenz und “stürzen“ uns auf alles, was wertschaffend sein könnte, um es zu hegen, zu pflegen und zu stärken. Voreingenommen sind wir dabei nur insofern, als uns unsere Erfahrung sagt, dass wir in aller Regel in den Bereichen Vertrieb, Operations, Prozesse, Digitalisierung und Corporate Finance fündig werden, wenn es um die Realisierung nennenswerter **Wertschöpfungspotentiale** geht. Aber für diese Art von “Besserwisserei“ mandatieren uns unsere Kunden schließlich. Und unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter qualifizieren sich in unseren Competence Centern in exakt diesen Bereichen ständig weiter.



Struktur
Management
Partner

Führend bei Turnaround und Wachstum.

Wir würden uns sehr gerne
in einem persönlichen Gespräch bei Ihnen vorstellen.
Melden Sie sich einfach.



Struktur Management Partner GmbH
Gereonstraße 18-32 | D-50670 Köln
Tel.: +49 (0) 221/912730-15

geschaeftsfuehrung@
struktur-management-partner.com
www.struktur-management-partner.com